

Pemasaran Digital Tenun Songket Buleleng Bali

Putu Eka Dianita Marvilianti Dewi^{*1}, Kadek Sintya Dewi², I Gede Partha Sindu³,
Nyoman Sugihartini⁴

¹Akuntansi, Universitas Pendidikan Ganesha

²Pendidikan Bahasa Inggris, Universitas Pendidikan Ganesha

^{3,4}Pendidikan Teknik Informatika, Universitas Pendidikan Ganesha

Email: ekadianita@undiksha.ac.id, sintyadewi@undiksha.ac.id, partha.sindu@undiksha.ac.id,
sugihartini@undiksha.ac.id

Abstract

Songket Buleleng is a traditional Balinese woven fabric which has its own uniqueness, for example: the thread used is silk thread with modification of gold thread, natural dyes from nature such as dyes from plants, and the songket motif characterizes the civilizational life of the people and nature of Buleleng (north Bali). The partners in this community service activity are a group of songket cloth craftsmen from Penglatan village with 15 members. The problems experienced by partners are: Partners have not done good marketing. The process of selling songket cloth is still carried out in conventional ways, namely buyers come directly to the craftsmen's homes, Partners do not yet have knowledge of digital marketing, business planning, financial management, business management, time management, Partners have not carried out business innovations, such as: product packaging with exclusive boxes, making songket derivative products, collaborating with the government or the local private sector to make songket typical of Buleleng as souvenirs. The solutions that will be carried out in this service activity are: Doing Digital marketing, Making innovative products derived from the typical Buleleng songket, making notes, making business cards, making exclusive packaging, making banners for exhibition activities, making business stamps, making brochures, making profile books, Conduct production management training, HR training, business plan creation training, business management training, bookkeeping training. Methods to be used: preparation, outreach, training, mentoring, FGD, and evaluation. The website has been published on the link <https://songketbuleleng.com>.

Keywords: Buleleng songket weaving, MSMEs, Bali

Abstrak

Kain tenun Songket khas Buleleng adalah kain tenun tradisional Bali yang memiliki keunikan tersendiri, misalnya: benang yang digunakan adalah benang sutera dengan modifikasi benang emas, pewarna alami dari alam seperti pewarna dari tumbuh-tumbuhan, serta motif songket mencirikan kehidupan peradaban masyarakat dan alam Buleleng (Bali utara). Adapun yang menjadi mitra dalam kegiatan pengabdian ini adalah kelompok pengrajin kain songket desa penglatan dengan jumlah anggota 15 orang. Permasalahan yang dialami mitra adalah: Mitra belum melakukan pemasaran yang baik. Proses penjualan kain songket masih dilakukan dengan cara-cara konvensional, yakni pembeli datang langsung ke rumah pengrajin, Mitra belum memiliki pengetahuan tentang digital marketing, perencanaan bisnis, manajemen keuangan, manajemen usaha, time manajemen, Mitra belum melakukan inovasi usaha, seperti: pengemasan produk dengan kotak eksklusif, membuat turunan produk songket, menjalin kerjasama dengan pemda ataupun pihak swasta setempat agar menjadikan kain songket khas Buleleng sebagai cinderamata. Adapun solusi yang akan dilakukan dalam kegiatan pengabdian ini yaitu: Melakukan Digital marketing, meliputi: Membuat logo usaha, website, account social media di facebook/instagram, Mendaftarkan usaha di marketplace ternama, Membuat produk inovasi turunan songket khas Buleleng, pembuatan nota, pembuatan kartu nama, pembuatan kemasan eksklusif, pembuatan banner untuk kegiatan pameran, pembuatan cap usaha, pembuatan brosur, membuat buku profile, Melakukan pelatihan manajemen produksi, Pelatihan SDM, Pelatihan pembuatan business plan, Pelatihan Manajemen bisnis, Pelatihan pembukuan. Metode yang akan digunakan: persiapan, sosialisasi, pelatihan, pendampingan, FGD, dan evaluasi. Kegiatan ini telah menghasilkan website dengan alamat <https://songketbuleleng.com>.

Kata kunci: Tenun songket Buleleng, UMKM, Bali

Accepted: 2023-10-10

Published: 2023-10-31

PENDAHULUAN

Pandemi covid-19 yang masuk ke Indonesia sejak bulan februari tahun 2020 telah membawa dampak ke segala sektor, seperti sektor kesehatan, pendidikan, pariwisata dan ekonomi. Buruknya keadaan ekonomi mengakibatkan semakin banyak pegawai yang di PHK, salah satunya terjadi di desa penglatan. Desa penglatan adalah salah satu desa yang terletak di Bali utara (Kabupaten Buleleng). Desa penglatan terkenal dengan beberapa potensi alam, peternakan, pertanian, kuliner dodol (makanan tradisional Bali), serta kerajinan. Semenjak fenomena pandemi covid-19, mulai bertambah pengrajin kain songket khas buleleng di desa penglatan. Kain songket adalah kain tradisional Bali yang dibuat dengan alat-alat tradisional. Jika dibandingkan dengan kain songket di bagian wilayah Indonesia yang lain, Kain songket khas Buleleng memiliki beberapa ciri khas, diantaranya pewarnaan yang masih alami misalnya pewarna dari pohon, dipadukan dengan benang mas, bahan kain sebagian besar berbahan sutra. Motif kain songket khas buleleng ada beberapa jenis yaitu motif cakra kurung, bade, enjekan siap, belah ketupat, dobol, gelap, capung, jompong manas, kambang yuyu, naga, patra, babi, wayang, dan lain-lain (3). Namun ada juga motif yang dipesan tersendiri oleh customer. Kain songket Buleleng yang diproduksi oleh kelompok pengrajin desa penglatan memiliki kualitas kain yang sangat tinggi (gambar 1). Harga kain ini berkisar dari harga tujuh ratus ribu hingga tiga juta rupiah.



Gambar 1. Salah satu Motif songket Buleleng

Kelompok tenun songket desa penglatan adalah UMKM yang berdiri sekitar sepuluh tahun yang lalu. Kelompok tenun ini awalnya berasal dari seorang pengrajin kain songket yang berasal dari desa jinengdalem kemudian menetap di desa penglatan (gambar 2). Karena kualitas tenun songket pengrajin tersebut bagus, maka konsumen sering memesan ke tempat tinggalnya di desa penglatan. Pengrajin tersebut akhirnya menyebarkan cara membuat kain tenun songket di desa penglatan. Akan tetapi kelompok tenun songket di desa penglatan belum dikenal oleh masyarakat luas. UMKM ini belum melakukan manajemen usaha dengan baik. Selain itu, UMKM ini juga belum memiliki logo usaha, bisnis plan, catatan pembukuan dan lain sebagainya. Kelompok tenun songket desa penglatan masih sangat tradisional dan perlu diberikan pelatihan terkait manajemen usaha untuk memajukan usaha kain tenun songket. Akan tetapi, kualitas produk kain di desa ini, sangatlah bagus.

Berdasarkan wawancara tim pengabdian dengan ketua kelompok kain songket, yakni Bapak Wayan Antonio, beliau menjelaskan bahwasannya semenjak tiga tahun terakhir pengrajin-pengrajin kain songket di desa penglatan mulai bertambah. Hal ini disebabkan banyaknya masyarakat desa penglatan yang di PHK memilih untuk meningkatkan keterampilannya dibidang kerajinan songket. Meskipun para pengrajin bertambah, akan tetapi permintaan pasar belum terlalu banyak. Proses jual

beli kain songket desa penglatan masih dilakukan secara konvensional, yakni konsumen datang langsung untuk membeli atau memesan kain songket. Proses penjualan yang masih dilakukan dengan cara-cara konvensional menjadi salah satu pemicu UMKM ini masih tertinggal dibidang pemasaran digital. Keadaan ini sesuai dengan pernyataan Menteri Koordinator Bidang Perekonomian bahwa di tengah pandemi Covid -19 saat ini, hanya 301.115 (skitar 13%) dari 8juta UMKM yang mulai menggunakan platform digital e-commerce. Jumlah tersebut masih tergolong sangat kecil jika dibandingkan dengan jumlah total UMKM di Indonesia dan besarnya potensi pasar online di Indonesia. Kurangnya pemahaman pelaku UMKM terhadap dunia digital (internet) dan pengaplikasian digital marketing di Indonesia menjadi salah satu faktor penyebab banyaknya UMKM yang gagal beradaptasi di tengah krisis pandemi Covid-19 saat ini.



Gambar 2. Mitra pengabdian (Pengrajin kain songket di desa penglatan)

Selain itu, mitra pengabdian ini (UMKM kain songket di desa penglatan) juga belum melakukan inovasi penjualan yang baik, sehingga dapat meningkatkan brand produknya, seperti: melakukan pengemasan dengan kotak eksklusif, menjalin kerjasama dengan pemda setempat untuk menjadikan kain songket khas Buleleng sebagai cinderamata khas Buleleng. Selain itu mitra juga belum memiliki kemampuan manajemen bisnis yang baik seperti: belum melakukan pencatatan keuangan, belum memiliki business plan. Sebenarnya kain songket khas Buleleng ini juga memiliki potensi yang sangat besar untuk di ekspor jika dibuatkan produk turunan tenun, seperti membuatnya menjadi baju kerja, cardigan, tas kerja, tas kondangan, dompet, sandal ataupun sepatu. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara tim pengabdian dengan mitra, diperoleh hasil sebagai berikut.

- [1]. Mitra adalah kelompok pengrajin kain songket dengan jumlah anggota 15 orang.
- [2]. Sebagian besar anggota pengrajin adalah ibu-ibu rumah tangga dan karyawan (lulusan SMA) yang di PHK
- [3]. Proses pembuatan kain songket memakan waktu 1-1,5 bulan
- [4]. Proses pembuatan kain songket dilakukan dengan cara tradisional yakni menggunakan alat-alat dari kayu seperti cagcag, Alat Tenun Bukan Mesin (ATBM)
- [5]. Proses penjualan kain songket masih dilakukan dengan cara-cara konvensional, yakni pembeli datang langsung ke rumah pengrajin.
- [6]. Mitra belum memiliki pengetahuan tentang digital marketing, perencanaan bisnis, manajemen keuangan, manajemen usaha, time manajemen.
- [7]. Mitra belum melakukan inovasi usaha, seperti: pengemasan produk dengan kotak eksklusif, membuat turunan produk songket, menjalin kerjasama dengan pemda ataupun pihak swasta setempat agar menjadikan kain songket khas bueleleng sebagai cinderamata.

Berdasarkan kondisi empiris di lapangan, maka tim pengabdian mengklasifikasikannya menjadi dua bidang permasalahan yakni bidang manajemen dan bidang pemasaran. Dua bidang ini akan menjadi fokus utama yang akan dicarikan solusinya melalui kegiatan pengabdian ini. Adapun penjabarannya yaitu:

1. Permasalahan dalam bidang manajemen

Selama ini mitra belum melakukan manajemen usaha dengan baik, seperti: mitra tidak melakukan pencatatan/ pembukuan keuangan usaha, mitra belum memiliki arah usaha yang jelas seperti target untuk lima tahun ke depan (belum memiliki bisnis plan), ketua kelompok belum memiliki kemampuan untuk melakukan manajemen sumber daya manusia (SDM) yang baik, dan manajemen produksi masih rendah.

2. Permasalahan dalam bidang pemasaran

Selama ini mitra hanya melakukan penjualan secara konvensional dan belum didukung dengan pemasaran digital (belum memiliki web, social media usaha, belum terdaftar di marketplace ternama seperti sophee dan lain sebagainya), belum melakukan inovasi terkait pemasaran seperti: pengemasan produk, pembuatan kartu nama, brosur. Kemampuan mitra dalam berkomunikasi dengan *customer* juga masih kurang (mitra belum memiliki *skill* yang baik dalam meyakinkan calon pembeli). Mitra juga belum melakukan kerja sama dengan instansi/perusahaan/ pemerintah daerah terkait pemasaran kain songket.

Target Dan Luaran

UMKM memiliki peranan penting bagi perekonomian di Indonesia. Menurut laporan Bank Indonesia menyebutkan bahwa UMKM berkontribusi sebesar 99,99% dari total keseluruhan pelaku usaha di Indonesia. Pelaku UMKM, khususnya yang bergerak di produk ekonomi kreatif menyumbang Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar Rp.852 triliun dan mampu menyerap tenaga kerja sebanyak 15 juta orang. Oleh karena itu penting kiranya menyelamatkan dan memajukan UMKM termasuk UMKM pengrajin kain songket khas Buleleng. Berdasarkan pemaparan permasalahan yang dihadapi UMKM pengrajin kain songket desa penglatan, maka adapun solusi yang ingin ditawarkan adalah sebagai berikut.

1. Solusi atas Permasalahan bidang manajemen, meliputi:

- a. Melakukan pelatihan terkait Manajemen bisnis/usaha, meliputi: Desain produk dan kualitas, Kapasitas produksi, Proses produksi dan tata letak, Persediaan, Manusia dan sistem kerja.
- b. Untuk mengatasi rendahnya manajemen produksi, maka dilakukan beberapa pelatihan, meliputi: Pelatihan pembuatan business plan Business plan atau perencanaan bisnis (usaha) adalah perencanaan secara tertulis terkait perencanaan yang akan dilakukan, strategi-strategi yang akan ditempuh oleh pelaku usaha untuk dapat bersaing serta meningkatkan omset usaha tersebut. Business plan sangat penting dimiliki oleh UMKM mengingat pelaku UMKM dapat mengetahui peluang dan resiko yang akan terjadi dalam perjalanan dan perkembangan usahanya. Selain itu, pemahaman para pelaku UMKM terhadap perencanaan bisnis, dapat meningkatkan omset usaha. Pelatihan pembukuan UMKM songket Pelatihan pembukuan sederhana penting diberikan kepada pelaku UMKM untuk menumbuhkan dan menambah pengetahuan para pelaku UMKM terkait laba rugi usaha yang dikelola. Pembukuan UMKM terkait dengan : Neraca rugi laba, Harga Pokok Produksi, Modal kerja, Manajemen kas, Manajemen Persediaan.
- c. Melakukan Pelatihan manajemen SDM, yang meliputi: Perencanaan SDM, Analisis pekerjaan, Orientasi, Pelatihan dan pengembangan, Kompensasi, Penilaian kinerja.
- d. Melakukan pelatihan terkait manajemen waktu, yakni terkait mampu menyusun tujuan, mampu menyusun prioritas, mampu membuat jadwal, mampu meminimalisir gangguan, mampu mendelegasikan tugas.

2. Solusi atas Permasalahan bidang pemasaran, meliputi:
 - a. Digital marketing merupakan merupakan strategi pemasaran yang memanfaatkan teknologi internet dengan website sebagai mediatornya. Pemasaran produk UMKM melalui pemanfaatan teknologi digital dapat menciptakan peluang yang sangat besar dan mendorong perkembangan industri.
 - b. Membuatkan logo usaha. Logo usaha sangat penting dimiliki oleh pelaku usaha khususnya UMKM. pembuatan logo yang tepat bagi UMKM, tentunya akan berpengaruh pada nilai jual produk itu sendiri, dikarenakan logo dapat memvisualkan dan mendeskripsikan produk apa yang dijual dan menjadi pembeda dari produk lainnya. Logo usaha juga dapat menjadi branding produk bagi UMKM.
 - c. Membuatkan website. Digital marketing melalui pembuatan website akan dihosting misalnya dengan alamat www.songketbuleleng.com. Website untuk UMKM bermanfaat sebagai tempat promosi dan catalog digital. Membuat account social media di facebook dan Instagram. Mendaftarkan usaha di marketplace ternama seperti sophee.com
 - d. Produk Turunan Songket. Produk Turunan kain songket maksudnya menjadikan kain songket produk yang bisa digunakan untuk keperluan kegiatan tertentu. Diharapkan nantinya produk turunan songket bisa digunakan tidak hanya oleh masyarakat orang Bali tetapi juga masyarakat dunia dan memiliki kualitas ekspor. Pembuatan produk turunan songket ini akan bekerja sama dengan designer ternama Buleleng yakni "Diah Mode".
 - e. Melakukan Inovasi Usaha. Mengutip laporan Badan Pusat Statistik menegaskan bahwa 35,10% UMKM menyatakan kesulitan dalam permodalan melakukan inovasi. Masalah permodalan inovasi merupakan masalah yang pada umumnya dirasakan oleh pelaku usaha khususnya usaha UMKM, termasuk UMKM pengrajin kain songket khas Buleleng. Selain itu, berdasarkan hasil wawancara dengan mitra, bahwasannya mitra belum memiliki buku profile. Padahal buku profile merupakan asset penting yang harus dimiliki oleh setiap pelaku UMKM. Buku profile UMKM adalah jiwa UMKM itu sendiri, karena menggambarkan usaha secara umum, apa yang dilakukan UMKM, tujuan UMKM didirikan, strategi UMKM agar lebih dikenal publik dan lain-lain. Pembuatan buku profil UMKM penting dilakukan guna mencapai keinginan dan harapan oleh pelaku UMKM karena pada buku profile ini akan tertuang visi, misi dan tujuan UMKM.

Menjalin kerja sama dengan pihak kedua guna mendukung pemasaran kain songket sangat penting dilakukan sehingga proses distribusi produk ke customer semakin dekat. Targetnya yaitu melakukan sosialisasi dan pengenalan produk dengan BUMN, pemerintah dan usaha swasta kainnya. Mengikuti pameran yang dilakukan oleh pemerintah daerah misalnya pameran ulang tahun 17 agustus, buleleng festival atau yang lainnya.

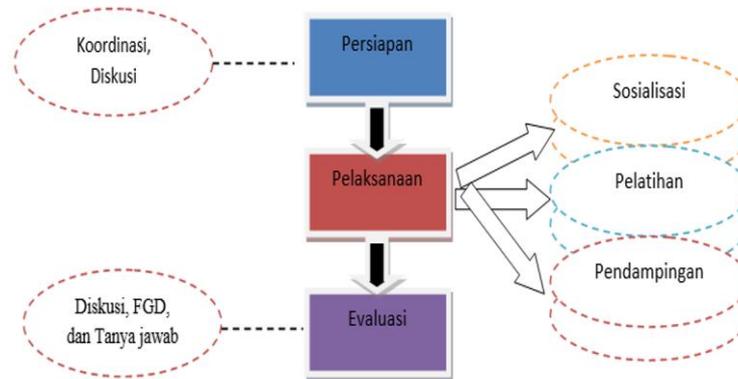
METODE

Berdasarkan pemaparan dua bidang permasalahan yang menjadi focus utama dalam kegiatan pengabdian ini, yakni bidang manajemen dan pemasaran maka adapun metode yang akan digunakan untuk mencapai target pengabdian dapat dilihat pada gambar 3.

1. Persiapan

Kegiatan persiapan penting dilakukan dalam kegiatan pengabdian untuk mengkoordinasikan kembali program-program yang telah disepakati antara mitra dengan tim pengabdian. Kegiatan persiapan meliputi kegiatan rapat internal tim pengabdian, diskusi terbatas antara pengurus inti kelompok pengrajin songket penglatian dengan tim pengabdian. Selain itu kegiatan yang dilakukan oleh tim pengabdian dalam kegiatan persiapan ini adalah menyusun instrument sebagai bahan evaluasi dalam setiap bagian kegiatan/program. Pada tahapan ini, tim pengabdian juga mulai Menyusun dan mengembangkan website, design kemasan eksklusif, pengembangan materi untuk kegiatan

pelatihan seperti: manajemen usaha, pembukuan keuangan sederhana, bussines plan, komunikasi skill, time managemen dan lain-lain.



Gambar 3. Metode pelaksanaan pengabdian

2. Pelaksanaan

a. Sosialisasi

Kegiatan sosialisasi bertujuan untuk menyebarkan informasi kepada seluruh anggota kelompok pengrajin kain songket khas Buleleng yang dalam hal ini menjadi mitra dalam kegiatan pengabdian. Metode yang digunakan: Ceramah, Tanya jawab, diskusi. Adapun luaran kegiatannya: luaran dari kegiatan pelatihan adalah jadwal kesepakatan terkait pelaksanaan program sehingga seluruh anggota mitra dan tim benar-benar optimal dalam melaksanakan program pengabdian karena sudah disepakati jadwal pelaksanaan antara pihak mitra dan tim pengabdi. Melakukan sosialisai dan kerja sama dengan pemerintah, BUMN dan usaha swasta lainnya.

b. Pelatihan

Kegiatan pelatihan adalah memberikan materi/gambaran/pemahaman konsep tentang penggunaan website, manajemen bisnis/usaha, time management, penyusunan permodalan usaha, bisnis plan, pembuatan keuangan sederhana, manajemen organisasi, interpersonal, *communication skill*. Metode yang digunakan: Ceramah, Tanya jawab, diskusi, Focus Group Discussion (FGD). Adapun luaran kegiatannya: luaran dari kegiatan pelatihan adalah mitra mendapat informasi pengetahuan tentang manajemen bisnis/usaha, time management, penyusunan permodalan usaha, bisnis plan, pembuatan keuangan sederhana, manajemen organisasi, interpersonal, *communication skill*. Kemudian mitra juga memiliki skill dalam melakukan manajemen website, seperti: update data barang (menambah, menghapus, mengedit), foto produk, harga produk dan lain-lain.

c. Pendampingan

Kegiatan Pendampingan bertujuan untuk memantapkan kembali materi-materi yang telah dilatihkan oleh tim pengabdi kepada mitra. Ada beberapa kegiatan yang akan dilakukan dengan pendampingan, yaitu: Pendampingan 1: penggunaan website, Pendampingan 2: manajemen bisnis/usaha, time management, Pendampingan 3: penyusunan proposal permodalan usaha, Pendampingan 4: pembuatan catatan keuangan sederhana, Pendampingan 5: manajemen organisasi, interpersonal, *communication skill*. Adapun Luaran Kegiatan: (1) Mitra menjadi lebih mahir dalam menggunakan website yang digunakan sebagai media promosi maupun proses penjualan secara digital. Data-data produk kain tenun menjadi lebih terupdate dalam system web. (2) Mitra menjadi lebih

mengimplementasikan manajemen bisnis dan time manajemen dengan baik, sehingga proses produksi kain tenun berjalan dengan baik dan lancar. (3) Mitra memiliki proposal pengajuan modal/kredit yang bisa diajukan ke bank ataupun instansi penyedia permodalan lainnya. (4) Mitra memiliki pembukuan keuangan yang jelas. Alur modal, omset, keuntungan bersih dan kotor tercatat dengan rapi dan baik. (5) skill atau kemampuan mitra dalam hal manajemen organisasi, interpersonal, *communication skill* dapat dipraktekkan dengan baik.

d. Evaluasi

Kegiatan evaluasi penting dilakukan untuk mengetahui ketercapaian kegiatan pengabdian. Kegiatan evaluasi juga dilakukan mengukur secara kuantitatif seberapa persen mitra paham, mampu menerapkan serta omset penjualannya meningkat. Kegiatan evaluasi akan dilakukan diakhir kegiatan pengabdian yaitu setelah seluruh sub-sub aktivitas pengabdian telah dilakukan. Metode yang digunakan dalam kegiatan evaluasi adalah: diskusi, FGD, dan Tanya jawab.

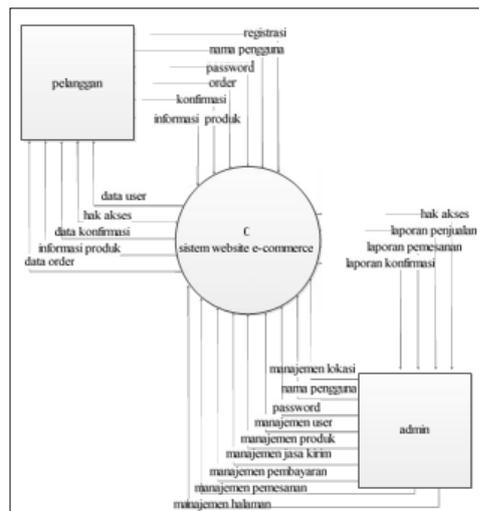
Kelayakan Mitra

Mitra pengabdian ini adalah kelompok tenun songket desa penglatan, kabupaten Buleleng. UMKM ini berdiri sekitar sepuluh tahun yang lalu. Kelompok tenun ini awalnya berasal dari seorang pengrajin kain songket yang berasal dari desa jinengdalem kemudian menetap di desa penglatan (gambar 2). Karena kualitas tenun songket pengrajin tersebut bagus, maka konsumen sering memesan ke tempat tinggalnya di desa penglatan. Pengrajin tersebut akhirnya menyebarkan cara membuat kain tenun songket di desa penglatan. Akan tetapi kelompok tenun songket di desa penglatan belum dikenal oleh masyarakat luas. UMKM ini belum melakukan manajemen usaha dengan baik. Selain itu, UMKM ini juga belum memiliki logo usaha, bisnis plan, catatan pembukuan dan lain sebagainya. Kelompok tenun songket desa penglatan masih sangat tradisional dan perlu diberikan pelatihan terkait manajemen usaha untuk memajukan usaha kain tenun songket. Akan tetapi, kualitas produk kain di desa ini, sangatlah bagus terbukti dengan pewarnaan kain yang tidak luntur meskipun dicuci berkali-kali.

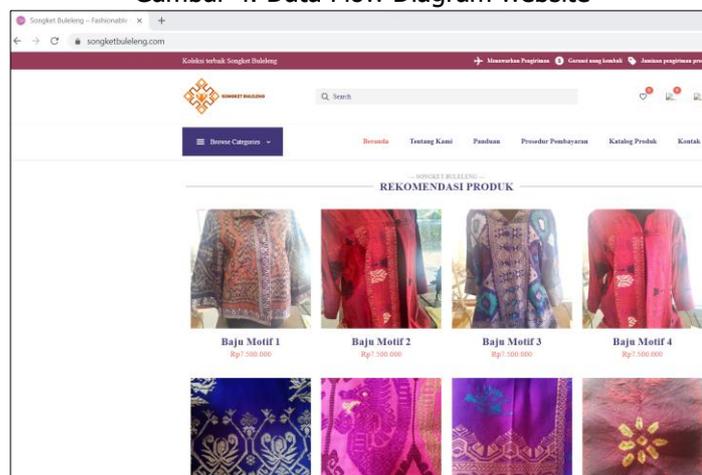
Selama delapan bulan program pengabdian ini, peran dan motivasi mitra menjadi sangat penting. Dalam kegiatan awal diskusi dengan mitra, mitra bersedia menyediakan tempat yang layak untuk kegiatan pelatihan dan pendampingan. Mitra juga akan menjadi peserta pelatihan dan mengikuti kegiatan dengan baik serta aktif untuk meningkatkan skill mereka sesuai dengan program-program yang telah disusun.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian ini dilakukan selama satu tahun. Hingga saat artikel ini dibuat, kegiatan pengabdian masih sedang berlangsung untuk beberapa program. Oleh karena itu hasil kegiatan pengabdian ini hanya difokuskan pada kegiatan yang telah selesai dilakukan salah satunya adalah digital marketing. Digital marketing dilakukan dengan cara membangun website dengan alamat <https://songketbuleleng.com/> adapun rancangan sistem dari website tersebut dapat dilihat pada gambar 4, sedangkan tampilan website dapat dilihat pada gambar 5.



Gambar 4. Data Flow Diagram website



Gambar 5. Tampilan website

Tim pengabdian melakukan kegiatan pelatihan pada tanggal 29 Juni 2023 di desa penglatan. Adapun materi yang diberikan meliputi pembuatan pembukuan sederhana untuk UMKM oleh Putu Eka Dianita Marvilianti Dewi, S.S.T.Ak., M.Si. Materi tentang digital marketing meliputi pembuatan business plan serta manajemen usaha oleh I Gede Partha Sindu, S.Pd., M.Pd. Serta materi pelatihan Bahasa Inggris untuk marketing yang disampaikan oleh Kadek Sintya Dewi, S.Pd., M.Pd. Kegiatan pelatihan diliput oleh RRI Singaraja, berita terkait dapat diakses pada link <https://rri.co.id/singaraja/umkm/284744/tingkatkan-omset-umkm-tenun-songket-buleleng-undiksha-gelar-pkm>.

Pada akhir kegiatan, para pengrajin diberikan kuesioner yang bertujuan untuk mengetahui respon dari kegiatan pelatihan yang diberikan. Analisis kuesioner yang diberikan terhadap lima belas anggota pengrajin tenun songket, diperoleh hasil sebagai berikut: 93% menyatakan bahwa materi yang diberikan oleh narasumber sangat bermanfaat, 84% menyatakan bahwa materi yang disampaikan oleh narasumber membuka wawasan pengrajin tentang revolusi industri 4.0. 89% responden menyatakan bahwa materi yang diberikan telah membuka wawasan pengrajin terkait bisnis di era digital. Sedangkan 87% pengrajin menyatakan bahwa materi narasumber menambah pengetahuan terkait dengan pembukuan dan manajemen keuangan. Sebanyak 89% pengrajin mengharapkan ada kegiatan yang serupa yang dapat dilakukan kembali guna meningkatkan

pengetahuan dan keterampilan pengrajin tenun songket di Buleleng. Dan sebanyak 82% pengrajin menyatakan senang belajar bahasa inggris untuk tujuan marketing.



Gambar 6. Kegiatan pelatihan

Selain itu, adapun beberapa luaran yang telah dihasilkan dalam kegiatan pengabdian ini, meliputi: logo usaha, kartu nama, brosur, nota, ex-banner. Mitra juga telah mengikuti kegiatan pameran penjualan kain songket di Art centre Bali selama satu bulan yakni dari tanggal 18 juni-17 juli 2023 (gambar 7).



Gambar 7. Penjualan kain di Art Centre Bali

KESIMPULAN

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan kepada masyarakat yang dilakukan, dihasilkan beberapa luaran kegiatan, meliputi website untuk berjualan secara digital dengan alamat <https://songketbuleleng.com/>. Selain itu mitra juga telah memiliki logo resmi yang mencirikan motif asli songket Buleleng. Berbagai bantuan berupa barang telah diberikan oleh tim pengabdian kepada mitra seperti kartu nama, nota, ex-banner, brosur. Hingga saat ini mitra bersama-sama tim pengabdian tengah menyusun buku profile usaha, bisnis plan, dan beberapa kegiatan pendampingan guna menyasar beberapa pangsa pasar nasional dan internasional. Analisis angket yang diberikan setelah

pelaksanaan pelatihan terhadap lima belas anggota pengrajin tenun songket, diperoleh hasil sebagai berikut: 93% menyatakan bahwa materi yang diberikan oleh narasumber sangat bermanfaat, 84% menyatakan bahwa materi yang disampaikan oleh narasumber membuka wawasan pengrajin tentang revolusi industri 4.0. 89% responden menyatakan bahwa materi yang diberikan telah membuka wawasan pengrajin terkait bisnis di era digital. Sedangkan 87% pengrajin menyatakan bahwa materi narasumber menambah pengetahuan terkait dengan pembukuan dan manajemen keuangan. Sebanyak 89% pengrajin mengharapkan ada kegiatan yang serupa yang dapat dilakukan kembali guna meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pengrajin tenun songket di Buleleng. Dan sebanyak 82% pengrajin menyatakan senang belajar bahasa Inggris untuk tujuan marketing.

UCAPAN TERIMA KASIH

Pada kesempatan ini, tim pengabdian ingin mengucapkan terima kasih kepada kementerian Pendidikan Kebudayaan melalui Direktorat Riset, Teknologi dan Pengabdian kepada Masyarakat (DRTPM) dengan nomor kontrak 044/E5/PG.02.00.PM/2023 atas segala pendanaan yang diberikan sehingga kegiatan pengabdian ini dapat berjalan dengan baik. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada Universitas Pendidikan Genesha melalui Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat dengan nomor kontrak 1542/UN48.16/PM/2023.

Kegiatan pengabdian ini tentu tidak bisa berjalan dengan baik jika tidak didukung oleh semua pihak yang terlibat dalam pelaksanaan kegiatan. Oleh karena itu tim pengabdian menyampaikan terima kasih atas segala dukungan serta kerja sama yang terjalin antara tim pengabdian dengan pengrajin tenun songket di desa Penglatan. Semoga apa yang telah diberikan oleh tim pengabdian dapat meningkatkan omset produk tenun songket baik dalam bentuk program-program kegiatan maupun dalam bentuk barang/benda bantuan untuk mitra (kelompok pengrajin tenun songket).

DAFTAR PUSTAKA

- ADIBRATA, S. *et al.* (2022) 'Implementasi blue economy dengan pendampingan pembuatan buku profil UMKM produk olahan perikanan Desa Batu Belubang, Bangka Belitung', *Indonesia Berdaya*, 3(4), pp. 1065–1072. Available at: <https://doi.org/10.47679/ib.2022349>.
- AHMAD, M.I.S. AND FARID, M. (no date) 'PKM Digitalisasi Bisnis UMKM', (15), pp. 1182–1186.
- ARIFUDIN, D., HERYANTI, L. AND PRAMESTI, D. (2021) 'Pelatihan Desain Mockup Dan Logo Sebagai Branding Produk Untuk Meningkatkan Nilai Jual Bagi Umkm', *JMM (Jurnal Masyarakat ...)*, 5(5), pp. 3–9. Available at: <http://journal.ummat.ac.id/index.php/jmm/article/view/5304>.
- ARYANDHA, P.N., TISYA, V.A. AND MARDIYANTI, R.W. (2022) 'ISSN 2809-5871 Pendampingan UMKM Pawon Mbak Rohay yang Terdampak Covid-19 Melalui Kemasan Produk sebagai Sarana Promosi', 1(1), pp. 105–112.
- DARI, W. (2021) 'Strategi Peningkatan Kapasitas Usaha Pada Umkm Melalui Digital Marketing', 2(1), pp. 294–300.
- DESTRINA, A.A. *et al.* (2022) 'Pentingnya Peran Logo Dalam Membangun Branding Pada UMKM Rajutan BKL Bismo', *Jurnal Pengabdian pada Masyarakat*, 2(2), pp. 1473–1478.
- DIANA, R. (2019) 'Kecil Pada Lembaga Keuangan Formal Di Provinsi Analysis Of Capital Accessibility Of Small Micro Enterprises To Formal Financial Institutions In', 27(1), pp. 67–80.
- EFEENDI, E. *et al.* (2021) 'Pentingnya Digital Marketing Dalam Memajukan Umkm Di Masa Pandemi Covid-19', *Jurnal Pembelajaran Pemberdayaan Masyarakat*, 2(3), pp. 227–232.
- ELLITAN, L., WALUYO, F. and ... (2018) 'Memperkuat Daya Saing Umkm Di Wilayah Surabaya Dan Sekitarnya Melalui Pembuatan Perencanaan Bisnis', *PeKA: Jurnal Pengabdian ...*, 1(1). Available at: <http://jurnal.wima.ac.id/index.php/peka/article/view/2795>.

- HERLINA, E. (2014) 'Pendidikan dan Pelatihan dalam Meningkatkan Model Kerjasama Usaha Menengah Kecil dan Mikro Dengan Usaha Besar di Kecamatan Cikoneng Kabupaten Ciamis', *Ekonomi*, 1(April), pp. 71–81.
- HIJRI, V.W. AND ATMAJA, H.E. (2022) 'Analisis pentingnya inovasi dan kreativitas dalam meningkatkan daya saing UMKM kerajinan gerabah dusun klipoh, Borobudur', *Journal of Information System ...*, 6(2), pp. 459–463. Available at: <https://doi.org/10.52362/jisamar.v6i2.787>.
- ICHSAN, R.N. AND YUSUF, M. (2021) 'Strategi Bisnis Umkm Selama Pandemi Covid-19', 6(2).
- ISLAMI, F. *et al.* (2023) 'Bimbingan Diversifikasi Produk Tenun Songket Tradisional Aceh bagi Penenun Songket Aceh di Desa Mireuk Taman', *Jurnal Pengabdian ...*, 3, pp. 6–12. Available at: <https://jpaceh.org/index.php/pengabdian/article/view/193%0Ahttps://jpaceh.org/index.php/pengabdian/article/download/193/134>.
- JUNAEDI, F. (2021) 'Pemasaran Digital Produk Unggulan UMKM Dusun Banjarharjo 1 Bantul', 5(1), pp. 18–21.
- M.I.ZULKARNAIN, M.P. (2018) '72 Paramita, et al . Peran LKMS Terhadap Pemenuhan Permodalan', 4(1), pp. 72–82.
- MA'RIFAH, S. *et al.* (2021) 'Pelatihan Membuat Perencanaan Bisnis (Business Plan) Dalam Meningkatkan Daya Saing UMKM Pada Skala Mikro', *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Mengabdikan (JIMAWAbdi)*, 1(1), p. 43. Available at: <https://doi.org/10.32493/jmab.v1i1.10383>.
- Pendidikan, K. *et al.* (2021) 'Kementerian pendidikan, kebudayaan, riset, dan teknologi', (021).
- PURNAMAWAN, I.K. (2017) 'Pembuatan Katalog Produk Kerajinan Tenun Songket', (2014).
- PURWATI, A.A. *et al.* (2021) 'Manajemen Pengembangan Produk Unggulan Tenun Songket Melayu Riau pada UKM Cahaya Kemilau', *Community Engagement and Emergence Journal (CEEJ)*, 2(3), pp. 68–79. Available at: <https://doi.org/10.37385/ceej.v2i3.321>.
- PUTRI, A.Z. *et al.* (2021) 'Modernisasi Strategi Umkm Demi Resistensi Usaha Di Masa Pandemi Covid-19', *Al-Khidmat*, 4(1), pp. 58–66. Available at: <https://doi.org/10.15575/jak.v4i1.12009>.
- RAHMAT, F. *et al.* (2019) 'Pembuatan Website Katalog Produk Umkm Untuk Pengembangan Pemasaran Dan Promosi Produk Kuliner Website Creation Product Catalog Msmes For Marketing And Promotion Dalam perekonomian Indonesia UMKM merupakan kelompok usaha yang tahan terhadap berbagai macam', 3(2).
- SARNO, S. (2021) 'Upaya Peningkatan Pengetahuan Tentang Rencana Bisnis (Business Plan) Bagi Pelaku Umkm Di Kabupaten Banjarnegara', *Indonesian Journal Of Community Service*, 1(1), pp. 148–155. Available at: <http://ijocs.rcipublisher.org/index.php/ijocs/article/view/27>.
- SETIAWAN, B. (2018) 'Edukasi E-Commerce Pada Pelaku Usaha Mikro , Kecil Dan', 2(2), pp. 106–110.
- SRIE, K. AND JULYASIH, M. (2019) 'Pemberdayaan kelompok usaha dodol membuat produk olahan yang inovatif', pp. 0–4.
- SUKMA, G. (2017) 'MODEL MANAJEMEN UMKM'.
- SULISTIONO, S. AND MULYANA, M. (2021) 'Pelatihan Pengembangan Merek Dan Kemasan Bagi UMKM Kota Bogor', *Jurnal Abdimas Dedikasi Kesatuan*, 1(2), pp. 87–96. Available at: <https://doi.org/10.37641/jadkes.v1i2.512>.
- SYARI HARAHAP, H. *et al.* (2021) 'Pemanfaatan Digital Marketing Bagi UMKM', *Journal of Community Services in Humanities and Social Sciences*, 3(2).
- TITANIA, WAWAN SADTYO NUGROHO; VIRSA A.L. (2020) 'Kabupaten Magelang The Development Of Marketing Models And Msme Financial Reporting In Menayu Village , Muntilan District ,

Magelang Pendahuluan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) berperan sebagai pondasi perekonomian Indonesia yang mempengaruhi roda', 8(November), pp. 29–33.

- YULYANTARI, L.M. AND ADH, I.P.W. (2016) 'Iptek Bagi Produk Ekspor Kerajinan Songket Motif Bali Di Kabupaten Karangasem Bali', *Prosiding Semnas Hasil Pengabdian ...*, 10(11), pp. 193–201. Available at: <http://jurnal.unmas.ac.id/index.php/Prosem/article/view/418>.
- ZEN, Z.H. *et al.* (2017) 'Pelatihan Desain Kemasan Produk Umkm Di Kecamatan Tambang, Kabupaten Kampar', *Jurnal Pengabdian UntukMu NegeRI*, 1(2), pp. 12–15. Available at: <https://doi.org/10.37859/jpumri.v1i2.225>.